



Trabalho de Conclusão de Curso

Curso de Relações Internacionais

Trabalho de Conclusão de Curso

Curso de Relações Internacionais

**TCC em Formato de Artigo Científico Conforme Definido Pelo
Regulamento de TCC**

**Projeto Pedagógico de Curso do Curso de Relações Internacionais em
Cumprimento das DCNs do Curso de Relações Internacionais (MEC/CNE)**

Tratado Transpacífico e as estratégias comerciais estadunidenses para a região

Nome do Aluno: Fábio Berdyj Luchetta

Nome da Orientadora: Fabiana Rita Dessotti

Ano de Depósito: 2021

RESUMO:

Este artigo busca abordar, com o Tratado do Transpacífico como objeto de análise principal, como se desenvolveu as relações regionais de comércio na Ásia-Pacífico e as relações e estratégias dos Estados Unidos para a região. O Tratado Transpacífico envolve países em diferentes continentes e com distintos graus de estabilidade política, liberdade individual, tamanho de mercado consumidor e produção de riquezas, além de envolver países em dois continentes. Compreender os conceitos de relação comercial regional, conhecer os atores envolvidos e as diferenças entre si formam o início desse artigo. Posteriormente, busca-se analisar o desenvolvimento da diplomacia estadunidense no governo de Barack Obama para fazer uma análise comparativa com os primeiros anos da diplomacia de Donald Trump e sua postura contrária ao TPP (Tratado Trans-pacífico), que foi um dos maiores símbolos da política externa de Barack Obama no tocante às relações comerciais com a região da Ásia-Pacífico. Também há que se pensar sobre a realidade dos países emergentes, tais como Brasil, em meio a construção de grandes blocos econômicos que tem ânsia em avançar em vários temas, para além da integração comercial. O papel de outras potências não envolvidas no TPP, como Rússia e China também devem ser levados em consideração, afinal a Ásia é parte do tabuleiro geoestratégico cotidiano desses Estados. Por fim a conclusão busca embarcar todos os temas tratados, entrelaçando-os para definir suas prováveis consequências. Há que se destacar dentre vários conceitos o foco na política estadunidense como objeto de estudo, bem como sua política interna e rivalidade entre seus atores políticos.

PALAVRAS-CHAVE: Estados Unidos; Tratado Trans-pacífico; Barack Obama; Donald Trump; Livre comércio; Protecionismo.

ABSTRACT

This article seeks to address how globalization has increased trade relations between countries, as well as the concepts that involve regional integration between the second half of the century. XX and beginning of XXI. The Trans-Pacific Treaty involves countries on different continents and with different degrees of political stability, individual freedom, size of the consumer market and production of wealth. Understanding the concepts of regional integration, knowing the actors involved and the differences between them form the beginning of this article, which later seeks to analyze the history of American diplomacy, especially under the Obama administration, to make a comparative analysis with the early years of Donald Trump's diplomacy and his stance against the TPP (Trans-Pacific Treaty) which was one of the greatest symbols of Barack Obama's foreign policy. It is also necessary to think about the reality of emerging countries, such as Brazil, in the midst of building large economic blocks that are eager to advance on various topics, in addition to trade integration. The role of other powers not involved in TPP, such as Russia and China, should also be taken into account, after all Asia and part of the daily geostrategic board of these States. Finally, the conclusion to embark all the treated topics, intertwining them to define their probable consequences. There are several concepts that focus on American politics as an object of study, as well as its internal politics and rivalry between its political actors.

KEYWORDS: United States; Trans-Pacific Treaty; Barack Obama; Donald Trump; Free trade; Protectionism.

INTRODUÇÃO

Neste artigo de conclusão de curso com temas que se desdobram sobre o comércio internacional, focado na região Ásia-Pacífico, sob as agendas comerciais dos Presidentes Barack Obama e Donald Trump para a região, objetiva-se apresentar o Tratado do Trans-pacífico informando o histórico de criação do acordo, seus objetivos e resultados já apresentados ao longo desses 3 anos de existência. Sendo pivô da agenda comercial de Obama para a região, além da importância geopolítica de contrapeso à China, será apresentado como as ideias de livre comércio para a região foram implementadas durante este governo. E, posteriormente, o porquê das fortes críticas do presidente Donald Trump desde sua campanha eleitoral em 2016, já firmemente se posicionando contrário ao Tratado, o que seria uma de suas primeiras ações retirar-se do tratado que prejudicava as empresas e os empregos dos norte-americanos. Sendo assim, apresentaremos como a agenda comercial de Trump foi baseada em um protecionismo econômico com muitos aspectos contra o multilateralismo econômico

Nas relações econômicas internacionais, são recorrentes os acordos comerciais entre países para buscarem dentro de uma relação de interdependência benefícios e bem-estar social. Essas relações multilaterais foram aguçadas principalmente no período do pós-Segunda Guerra Mundial, tendo alcances, abrangências e estruturas diversificadas. Dentro dos estudos das relações políticas e econômicas no campo internacional, acordos econômicos são de grande importância para entendimento do jogo comercial internacional.

Para o mundo globalizado, o comércio internacional se tornou ponto chave nas administrações das Nações-Estados. Globalização é a palavra usada para descrever a crescente interdependência das economias, culturas e populações da provocada pelo comércio entre fronteiras de bens e serviços, tecnologia e fluxos de investimento, pessoas e informações. Os países, por meio de suas relações estratégicas, construíram parcerias econômicas para facilitar esses movimentos ao longo de muitos séculos. No entanto, o termo ganhou popularidade após a Guerra Fria no início dos anos 1990, quando esses arranjos cooperativos moldaram a vida cotidiana moderna.

De acordo com Chua Yee Hong (2013), quanto aos conceitos, a integração econômica regional difere-se em dois níveis: o nível da realidade, referindo-se à integração dos mercados (comércio de bens e serviços, bem como a circulação de capitais e trabalhadores), ou seja, à regionalização em si, e o do direito, que se refere à harmonização de políticas, cooperação institucional, até à assinatura de acordos intergovernamentais, isto é, ao regionalismo¹. Em outros termos, o processo de integração econômica regional pode ser motivado por força do mercado ou induzido por políticas (policy-induced).² Como veremos nesse artigo, o desenvolvimento da regionalização econômica pode ser nivelado em função de região de comércio livre, união aduaneira, mercado comum e integração monetária, sendo este procedimento diretamente relacionado com a estrutura econômica interna e como os países se comportam em bloco.

Analizando o desenvolvimento econômico dos países emergentes da região Ásia-Pacífico, segundo Hong (2013), se deu principalmente a partir a transferência industrial entre os países, decorrente dos investimentos diretos e da circulação consequente dos demais elementos de produção, tais como capitais, técnica e quadros qualificados.³ A integração político-econômica da região Ásia-Pacífico tem-se desenvolvido de modo continuado, com diversos acordos e tratados que visam essa inserção: a Zona de Comércio Livre da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN Free Trade Area – AFTA), ASEAN mais Três (ASEAN Plus Three, APT), Parceria Trans-Pacífico (Trans-Pacific Partnerships, TPP) e Acordo de Parceria Econômica Abrangente Regional (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP).

Desta forma, podemos verificar que a integração econômica da região Ásia-Pacífico está em andamento, sendo intensificado com a cooperações nos âmbitos do comércio regional, com a integração dos mercados e a troca de moedas (currency swap), e fortalecido cabalmente o desenvolvimento econômico e comercial da região, bem como com a resiliência aos riscos econômicos fora da região.

¹ Chua Yee Hong(2013, p.731).

² Ellen L. Frost, (2008, pp14-15).

³ Chua Yee Hong(2013, p.731).

Desde a Cúpula de Santiago do Chile em 2004, os líderes do Fórum de Cooperação Ásia-Pacífico (APEC) passaram a aceitar que a estratégia de liberalização unilateral, praticada desde 1989, daria lugar à liberalização formal através da assinatura de acordos de livre comércio (TLC). Tinha-se como objetivo a médio prazo atingir uma área total de livre comércio.⁴

Porém, a crise financeira asiática de 1997 e o tsunami financeiro global de 2008 contribuíram para criar uma nova corrente de integração econômica. Exatamente nesses momentos, as soluções para enfrentar as crises econômicas apelam um avanço no caminho da integração regional através do fortalecimento econômico e convergência sanitária.

Dentro desses movimentos pró integração regional, o TPP foi um elemento crucial da política de "pivô para a Ásia" do ex-presidente dos Estados Unidos, Barack Obama, atendendo a objetivos econômicos e estratégicos. Seu sucessor, Donald Trump, rejeitou o acordo durante sua campanha presidencial, declarando que isso teria um sério impacto negativo nas taxas de emprego e na indústria de transformação dos Estados Unidos. Como um de seus primeiros atos oficiais, em 23 de janeiro de 2017, ele assinou um memorando presidencial retirando os EUA da TPP e declarando sua intenção de buscar acordos bilaterais, que seu governo considerava ser mais benéfico ao interesse nacional do que acordos multilaterais. A saída dos EUA, portanto, significa que o TPP, conforme formulado atualmente, não entrará em vigor.⁵

No primeiro dia de Donald Trump oficialmente como líder da casa branca, ele assinou um pedido de retirada dos EUA do Tratado do Trans-pacífico, o maior e mais ambicioso acordo econômico que os Estados Unidos já assinaram. Com esse ato, o novo presidente encerrou todos os esforços do Governo Obama para usar um único acordo com objetivos tanto de expandir o comércio dos Estados Unidos na região Ásia-Pacífico através da renegociação de acordos já existentes e a pressão econômica e política contra o peso da China na região.

⁴ Isabel Rodríguez Aranda (2014, p. 553)

⁵ Krisztina Binder (2017, p. 2)

1. Desenvolvimento da integração regional na Ásia-Pacífico.

As relações comerciais numa escala tanto regional como global é uma das áreas em que mais se observa a necessidade de uma cooperação entre os países para melhor obtenção de resultados e objetivos. As relações podem se desenrolar de maneiras unilaterais, o que ainda possa ser vantajoso, mas a experiência mostra que facilmente essas ações podem ser anuladas pelas distintas orientações tomadas pelos países. Como apresenta Paulo Estivallet (2013), nas relações orientadas ao unilateralismo, “o equilíbrio resultante é inferior ao que pode ser obtido com cooperação, ou seja, com a disposição para vincular-se a regras mutuamente acordadas”.⁶

Como afirma Robert Gilpin (2001), mesmo com a forte inclinação de economistas e governantes em favor do livre comércio e de mercados abertos, a proteção comercial nunca desapareceu totalmente. Na verdade, como explica o autor, nos últimos dois séculos, o comércio protecionista tem sido uma característica generalizada da economia mundial, na qual o livre comércio tem sido historicamente a exceção e o protecionismo a regra.⁷ Embora os países queiram tirar proveito dos mercados estrangeiros, frequentemente não estão dispostos a abrir suas próprias economias. Tanto as nações como os interesses domésticos temem um mundo em que as forças do mercado governem e os preços relativos determinem os padrões e a distribuição dos ganhos do comércio.

De acordo com Baumann (2004), indiferentemente dos motivos iniciais, a partir da segunda metade da década de 1980, e no decorrer da década de 1990, “observou-se um ressurgimento com intensidade inusitada de acordos de preferência comercial envolvendo um número variado de países. No início do século XXI, estava notificado na Organização Mundial do Comércio (OMC) um total de 250 acordos regionais de comércio, sendo que 150 foram formalizados a partir de 1995”⁸. Ainda segundo o autor, no campo teórico de análises relativas

⁶ Paulo Estivallet Mesquita (2013, p. 9)

⁷ Robert Gilpin (2001, p. 196)

⁸ Renato Bauman (2004, p. 106)

ao campo do comércio internacional, a comparação entre processos de preferências regionais e a abertura multilateral tornou-se inevitável.

Em 1944, antes do final da segunda guerra mundial, reuniram-se em Bretton Woods, 44 Nações tendo como uma das pautas desenvolver a cooperação entre Estados, passando a desenhar um sistema multilateral de comércio. Após o fim da guerra, mas precisamente em 1946, foi criado o BIRD – Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento, o FMI – Fundo Monetário Internacional, mas não houve acordo para a criação da OIC – Organização Internacional do Comércio. Fracassou a tentativa da ECOSOC – Conselho Econômico e Social das Nações Unidas, que realizou uma convocação com o intuito de formatar as normas da OIC. Vale ressaltar que o fracasso da OIC se deu pela discordância americana sobre o multilateralismo, temendo a intervenção e solução de possíveis problemas de litígios comerciais, então, já nesta época os americanos se mostravam como detentores de um comércio autoritário e anárquico. Com o fracasso da OIC, e com a necessidade de se estabelecerem regras para o comércio internacional, foi criado em 1947 o GATT – Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio. De caráter provisório e ainda com problemas de uniformidade jurídico-normativa, passou a ser o instrumento utilizado nas rodadas periódicas de negociações, onde surgiram vários acordos comerciais, nas oito rodadas de negociações multilaterais.⁹

Uma das bases do GATT é a redução das tarifas alfandegárias do comércio internacional. A rodada do Uruguai, realizada entre 1986 e 1994 foi, de todas as rodadas de negociação no âmbito do GATT, a principal e mais abrangente, já que contou com acordos que eram compostos por 123 Estados, também foi a rodada responsável pela idealização da criação da OMC (Organização Mundial do Comércio), todavia os acordos para a criação da OMC só foram firmados no Marrocos. A Rodada do Uruguai realizou a liberalização do

⁹ Jonathan Rodrigues de Macedo. (2016. Pag 4)

comércio, sendo responsável pela mudança de paradigmas, tais quais sobre a intervenção do Estado nas relações comerciais internacionais.

Em 1995, a OMC entra em vigor, sendo uma organização internacional de caráter jurídico com poder sancionatório, com o principal desafio alcançar entendimento entre seus membros, mas para além disso também deve buscar resoluções para conflito comerciais, promover o comércio internacional e garantir, através da fiscalização, o cumprimento dos direitos e das obrigações assumidas nas transações comerciais mundiais. O GATT passa a ser englobado pela OMC, sendo a OMC uma superorganização internacional.

Após o término da Guerra Fria houve um aumento da necessidade de liberalizar o comércio e a globalização, de tal maneira que a OMC tem se fortalecido e alguns temas caros como a redução de tarifas e diminuição do protecionismo tem feito parte da agenda institucional da OMC.

Houve avanços institucionais entre o GATT e a OMC, por exemplo: formação por membro; abrange o comércio de mercadorias, serviços, direito de propriedade intelectual; possui Órgão de Solução de Controvérsias eficaz; maioria de acordos multilaterais assinadas por todos os membros, dentre outros pontos. Ao mesmo tempo há novos desafios com um exemplo no comércio agrícola na Rodada de Doha. A Rodada de Doha começou em 2001 no Qatar, sendo constituída de insegurança e desconfiança entre seus membros, pois foi realizada em território árabe com diferenças perceptíveis em relação a memórias de seus participantes sobre o atentado de 11 de setembro nos Estados Unidos.

De acordo com o artigo da CEPAL (2014), “La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR - Hacia la convergencia en la diversidad”, se forem bem-sucedidas, as negociações megarregionais terão um forte impacto sobre a distribuição geográfica e governança do comércio global e fluxos de investimento. Ao contrário da última grande negociação desse tipo em nível mundial (a Rodada Uruguai do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT)), desta vez as novas regras seriam definidas fora da OMC e por um número limitado de países. Nesse ponto, importante destacar que as rodadas do

GATT trouxeram grandes avanços na redução das tarifas de importação de bens industriais para impulsionar uma maior atividade comercial global.¹⁰

A OMC surge com uma proposta de comércio multilateral e consegue importantes avanços, todavia já várias estratégias protecionistas usadas pelos Estados para burlar as regras, tais como isenção, redução de tributos internos, sobretaxas, cotas, dentre outros. Há princípios importantes que são utilizados como ferramentas essenciais para o regimento do comércio internacional a fim de diminuir as diferenças comerciais, são eles: Princípio da não discriminação; Princípio do tratamento nacional, Princípio da concorrência leal; Princípio da nação mais favorecida; Princípio da transparência; Tratamentos especial e diferenciado para países em desenvolvimento; Princípio da nação mais favorecida e desalinhamentos cambiais, dentre outros.

Retomando o pensamento de Gilpin (2001), no início do século XXI as ameaças ao regime de livre-comércio se apresentam por desenvolvimentos intelectuais, econômicos e políticos. Segundo Daniel C.K. Chow, Ian Sheldon e William McGuire (2018), o ritmo das negociações do comércio multilateral diminuiu significativamente desde as conclusões da Rodada do Uruguai do GATT em 1994, e subsequentemente formação da Organização Mundial do Comércio (OMC). A última rodada das negociações da OMC, conhecida como Rodada Doha que começou em 2001, esteve travada por anos até sua conclusão em 2015. Sendo assim, “paralela a essas negociações, muitos membros e não membros têm negociado ou estão em processo de negociação de Acordos Comerciais Regionais¹¹, em inglês Regional Trade Agreements (RTAs).

Remetendo ao campo teórico do comércio internacional, o primeiro aspecto importante ao tratar de um processo de integração econômica regional é determinar o grau ou nível de integração. Dentre esses diferentes níveis, os efeitos e implicações são marcadamente distintos.

Segundo Baumann (2004), o nível mais simples de integração regional a considerar é uma Área de Preferências Comerciais. Neste nível, dois ou mais países negociam entre si as preferências comerciais e compreende-se a redução

¹⁰ Cepal (2014, p.23)

¹¹ Daniel Chow, Ian Sheldon, Willian McGuire (2018, pág. 8)

ou isenção de impostos de importação no comércio entre esses países desta área de comércio preferencial. Porém, essa redução se desenvolve apenas para um grupo reduzido de produtos, não de forma generalizada no comércio entre os países envolvidos. Neste nível mais básico, não existem maiores implicações, além da facilitação de comércio setorialmente localizado; “cada país mantém independência na sua política comercial em relação ao resto do mundo e, frequentemente, essas preferências ocorrem entre países sem proximidade geográfica. Um exemplo para esse nível é o conjunto de concessões comerciais entre os EUA e Israel.

O próximo nível de integração econômica se dá pela Área de Livre Comércio (ALC).

“Uma ALC implica concessões comerciais generalizadas, compreendendo a maior parte (ou a totalidade) da pauta comercial entre os países envolvidos. Cada país preserva sua autonomia em definir a política comercial em relação ao resto do mundo, mas o grau de amplitude das concessões entre os países participantes demanda dois tipos de providências:

1. A definição de “regras de origem” (estabelecimento de critérios claros em relação ao percentual de valor adicionado em um dos países da ALC, de modo a caracterizar um determinado produto como produção nacional de um dos países, e assim qualifica-lo para preferências...
2. Alinhamento das taxas de câmbio dos países participantes, para evitar o surgimento de situações em que um ou alguns países passam a ser sistematicamente superavitários no comércio com seus parceiros, graças à competitividade induzida pela desvalorização cambial.¹²

Nesta linha, um exemplo de Área de Livre Comércio é a Parceria desenvolvida no início dos anos 2000 entre países da região da Ásia-Pacífico. O Tratado do Trans-pacífico é basicamente um conjunto de concessões comerciais

¹² Renato Baumann, (2004, p. 107)

(embora envolvendo alguns temas políticos-governamentais), em que cada país desenvolve sua autonomia no desenho da política externa.

Ainda na visão de Baumann (2004), em um nível mais elevado de integração, a União Aduaneira existe quando uma ALC atinge barreiras externas comuns em relação a países não-membros (tarifa externa comum). O Mercado Comum, o qual desenvolve-se de uma União Aduaneira, a partir de quando se acresce plena mobilidade de fatores de produção entre os países participantes. Deste modo, além de regras tarifárias entre os membros e o comércio livre, a adoção de barreiras externas comuns e de negociar em bloco com terceiros, há a adição do deslocamento livre dos bens e de pessoas entre os países membros, formando-se gradualmente um mercado único de fatores na região, e não mais em nível nacional.

Segundo o autor, o número de acordos de integração existentes hoje é gigantesco, tanto que existem pouquíssimos países que não possuem ao menos um acordo de preferência comercial.¹³

De acordo com Hong (2013), para os membros de uma organização ou acordo regional, a integração econômica limita as barreiras comerciais inter-regionais, impulsionando as oportunidades de comércio e exercendo influências na estrutura do comércio, ou seja, na especialização e competitividade das suas indústrias. A integração econômica pode inflar o “efeito de complementaridade comercial, por um lado, e pode contribuir para aumentar a eficácia econômica na divisão do trabalho decorrente da especialização no seio das indústrias”.¹⁴

A inserção ao processo de integração econômica regional e conclusão de acordos multilaterais de livre comércio, além de poder reduzir as barreiras comerciais e de ser favorável a ampliação do mercado de exportação, é um dos instrumentos mais eficazes para a internacionalização das indústrias de exportação. Por outro lado, a redução de barreiras para os investimentos externos no sentido de atrair a entrada de mais investimentos diretos estrangeiros e de reforçar a transferência de tecnologia são consequências positivas previsíveis resultantes da integração econômica. Assim, as empresas

¹³ Ibid.

¹⁴ Chua Yee Hong. (2013, 732)

podem construir as suas redes de produção a partir de investimentos estrangeiros, com vista a aumentar os resultados provenientes da integração e criar uma economia de escala, o que é tende a ser favorável à exploração das empresas e ao crescimento econômico. Em contrapartida, com explica Hong, os problemas subsequentes, tais como a proteção das indústrias em decadência evitando a sua eliminação e a concorrência no mercado entre os países, são considerados efeitos negativos da integração econômica regional.

O autor Baldwin (2006) usa o termo “fábrica asiática” ou fábrica global para caracterizar a expansão comercial motivada pelo mercado ao longo dos anos e o fato de “os investimentos diretos estrangeiros terem transformado a Ásia num centro mundial de produção dotado de capacidade técnica aprofundada e diversificada”¹⁵. Desta forma, a partir de estratégias de inovação e aprendizagem, as empresas asiáticas adquirem capacidades técnicas de fornecedores de sociedades comerciais internacionais.

No que diz respeito à integração econômica na região Ásia-Pacífico, a Zona de Comércio Livre da Associação das Nações do Sudeste Asiático, criada em 1992, tem elevado as suas prerrogativas na concorrência, tornando-se numa base de produção para o mercado mundial.

Conforme apresenta Henrique de Oliveira, constituída em 1989 com 12 membros (Austrália, Canadá, Estados Unidos, Japão, Coreia do Sul, Nova Zelândia e os seis membros da Asean – Indonésia, Malásia, Tailândia, Filipinas, Brunei e Cingapura), Apec (Asia-Pacific Economic Cooperation forum) se ergueu com um caráter essencialmente econômico e como um fórum informal em resposta ao aumento do regionalismo econômico e, conseqüentemente, para discussão de questões econômicas e ampliação da cooperação regional¹⁶. Novas tratativas e relações entre os países dessas áreas avançariam em temas comerciais para implementação de acordos na perspectiva da teoria do livre comércio, como o acordo do Transpacífico que será objeto de análise na próxima seção.

¹⁵ Richard Baldwin, (2006, p. 1455)

¹⁶ Henrique Altemani de Oliveira (2002, p. 116)

2. TPP – HISTÓRICO, MEMBROS, RESULTADOS, OBJETIVOS E TEMAS

Seguindo a análise do desenvolvimento da integração econômica na região da Ásia-Pacífico, à nível de Área de Livre Comércio, em julho de 2005, Brunei, Chile, Cingapura e Nova Zelândia firmaram o Acordo de Parceria Econômica Estratégica Trans-Pacífico (em inglês, Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement), com o propósito de ampliar suas relações por meio da “liberalização do comércio e dos investimentos e pelo encorajamento de uma maior e mais profunda cooperação, para criar uma parceria estratégica na região Ásia-Pacífico”.¹⁷ Conforme análises de Navarro Estrada, a origem do TPP é o acordo Parceria Estratégica Econômica do Trans-pacífico, na qual “um dos objetivos era atrair novos membros das nações APEC e avançaram nesse ponto quando Peru, Estados Unidos, Vietnam e Austrália se juntaram às negociações em setembro de 2008”.¹⁸ Desta forma, entrou em vigor posteriormente, tendo como teor essencial a concessão de reciprocidade e estreitamento de relações cooperativas esfera do comércio de bens e serviços, propriedade intelectual e investimento.¹⁹

O TPP é um acordo multilateral de comércio livre energicamente promovido pelos Estados Unidos de América durante o Governo Obama, que enfatiza a parceira pan-pacífica e tem em vista a promoção da liberalização do comércio na região Ásia-Pacífico. O seu objetivo final era a eliminação de direitos aduaneiros no comércio no seio da região até 2015. O TPP, assim como outros “mega acordos comerciais”, emergiram com incertezas quando ao sistema global de comércio e o futuro da OMC.²⁰ Segundo os autores, no início dos anos 2000 a taxa de crescimento do comércio global relativo ao crescimento do PIB, não estava caminhando a um crescimento nem de países em desenvolvimento nem dos emergentes, cenário que ficou mais favorável aos países emergentes com os blocos Sul-Sul e com a recessão de países do Norte. No período de 2012 a 2016, o volume do comércio mundial cresceu de forma amena, atingindo uma

17 (TRANS-PACIFIC..., 2005, p. 1).

18 Juan Salvador Navarro Estrada (2016, p. 32).

19 Chua Yee Hong (2013, p. 735)

20 Daniel Chow et all (2018, p. 7).

taxa pequena de 2.4% em 2016.²¹ Somado a isso, o progresso da OMC nos temas e acordos para simplificar regulações de transações internacionais e eliminar subsídios de exportação da agricultura ocorria de forma bem limitada, na qual a Rodada de Doha “foi oficialmente declarada morta pela Declaração Ministerial Nairobi em 19 de dezembro de 2015. Em paralelo a isso, houve um significativo aumento desde 1992 no número de RTA’S em escala global, com mais de 455 oficializados e notificados a OMC.²²

As negociações formais do TPP iniciaram em março de 2010 e depois de alguns meses a Malásia manifestou interesse de se tornar membro. Poucos anos depois, Canadá e México solicitaram suas admissões, juntamente ao Japão, que em abril de 2013 recebeu a aprovação para se tornar membro do TPP.²³

Tendo como marco institucional a Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC), esse acordo recobriria a economia, mormente no tocante à agricultura e aos recursos florestais, e envolveria também pesquisa, ciência e tecnologia, além de educação e cultura.²⁴ Conforme Chow, Sheldon e Mcguire (2018), os rounds de negociações no TPP podiam ser vistos como o desenvolvimento de uma estruturação para avançar a integração econômica na região da Ásia-Pacífico, resultado de “um rápido crescimento de relações bilaterais e de RTAs (Regional Trade Agreements, em português, Acordos Comerciais Regionais), tem afetado os países da região desde 2000”²⁵. Essa mudança de foco para as relações econômicas regionais de liberalização comercial foi ditada por vários fatores. Ainda na visão dos autores, a economia global se tornou multipolar, transitando de uma única economia dominante para o que os autores denominam “coalition of the willings”, termo utilizado para referir-se as economias dos EUA, União Europeia, Japão e Canadá, coletivo também conhecido como “the Quad”. Essa coligação foi capaz de promover o multilateralismo comercial dentro do GATT/OMC, no qual economias emergentes como Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul (BRICS) puderam aumentar suas influências e reorganizar o sistema global de comércio.

²¹ Daniel Chow, Ian Sheldon, Willian Mcguire (2018, p. 8).

²² Ibid.

²³ Juan Salvador Navarro Estrada (2016, p. 32)

²⁴ Hoyêdo Nunes Lins (2014, p.625)

²⁵ Daniel Chow, Ian Sheldon, Willian Mcguire (2018, p. 7).

Em 2014, países membros do TPP, juntos, formavam aproximadamente 36% da economia global e 26% do comércio mundial.²⁶ Na época de sua formulação, o acordo reduziria mais de 18.000 tarifas, incluindo muitas barreiras comerciais relativas a agricultura. Como afirma os autores, nesses anos, os 11 outros membros do TPP somavam US\$ 727 bilhões das exportações americanas, com Canada, Japão e México sendo responsáveis por 85% deste total.

Navarro Estrada (2016), ao citar clara análise Petri & Plummer (2012), mostra que os autores definiram o TPP como um tratado de comércio que poderia mudar o modo de como o comércio e investimentos internacionais são conduzidos não apenas na Ásia-Pacífico como em todo o mundo, ressaltando que o tratado poderia engajar as economias de todos os membros ao crescimento econômico. O acordo de livre comércio antes da saída dos Estados Unidos era composto por 12 nações: Austrália, Brunei, Canadá, Chile, EUA, Japão, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru, Singapura e Vietnã. Analisando a estrutura e os Estados-membros envolvidos na TPP, há características comuns, mas também há assimetrias claras, “tanto em indicadores de desenvolvimento como econômicos”.²⁷ Quanto a diferenças, a demografia é um fator bastante notável: de acordo com Lins (2013), enquanto os Estados Unidos possuem em torno de 311, 6 milhões de habitantes, Brunei possui 406 mil habitantes. Segundo Cunha, “isso serve para realçar que há casos em que os impactos econômicos e políticos podem ser mais significativos para determinados sócios do que para outros”.²⁸

²⁶ Daniel Chow, Ian Sheldon, Willian Mcguire (2018, p. 7).

²⁷ Juan Salvador Navarro Estrada (2016, p. 32)

²⁸ G. Lopes da Cunha (2017, p. 88)

Figure 1: Original TPP configuration in figures

Data source: Australian Senate [Report on the Proposed Trans-Pacific Partnership \(TPP\) Agreement](#), 2017.

De acordo com as diretrizes para efetividade do TPP, um mínimo de seis signatários precisa completar a ratificação para o acordo vir a ter efeito. Esses 6 países precisam reunir juntos pelo menos 85% do PIB combinado dos 12 países originalmente signatários do TPP. Como os Estados Unidos e o Japão são as duas maiores economias entre os membros, o acordo poderia apenas tornar-se efetivo, baseado nas regras quanto ao PIB, se fosse ratificado pelos dois países.

Schott et al. (2013) pontuou que o principal objetivo do acordo era criar um regime de livre-comércio que desenvolvesse e ajustasse o precedente para futuras negociações comerciais globais. Navarro Estrada afirma que os líderes das nações no TPP definiram cinco áreas chaves para guiar as negociações: acesso abrangente aos mercados, questões comerciais transversais, pacto comercial totalmente regional, acordo de vida e novos desafios comerciais. De acordo com o autor, os países que negociaram o acordo na época o definiram como “um acordo regional abrangente e de próxima geração que liberaliza o comércio e o investimento e aborda questões comerciais novas e tradicionais e os desafios do século XXI”.²⁹

²⁹ Juan Salvador Navarro Estrada (2016, pag. 32)

Para Peter Chase (2018), o impulso para o TPP veio inicialmente dos benefícios econômicos que eram esperados que o acordo trouxesse. Primeiramente, criando novas negociações em uma zona de livre comércio para os Estados Unidos com Brunei, Japão, Malásia, Nova Zelândia e Vietnã, e segundo, expandindo significativamente o escopo e a imersão dos FTAs que os EUA tiveram com o Canadá e México no NAFTA, bem como com Austrália, Chile, Peru e Cingapura. Ainda na visão do autor, os ganhos estimados para a economia estadunidense eram imprecisos, mas até a mais conservadora estimativa feita pela Comissão de Comércio Internacionais dos Estados Unidos esperava-se “que a economia dos EUA fosse US \$ 50 bilhões maior do que seria após 15 anos”.³⁰

Segundo Navarro Estrada (2016), as negociações do TPP têm sido celebradas de diferentes maneiras: algumas delas são encontros de líderes e ministros, encontros de negociadores e empresários, encontros ministeriais e rounds de negociações comerciais.

³⁰ Peter H. Chase (2018, p. 9)

3. Estados Unidos e o Tratado

Como é indicado por Lins (2014), o interesse dos Estados Unidos no TPP foi reafirmado e intensificado nos últimos anos do primeiro mandato do Presidente Obama. Em novembro de 2009, o Presidente anunciou em Tóquio o engajamento do seu país em iniciativa regional que haveria de ter os altos padrões dignos de um acordo comercial do século XXI. Pode-se dizer que, analisando a bibliografia já desenvolvida referente ao tema, que a Parceria Trans-pacífico (TPP) foi um projeto que contribui para a consolidação e a expansão político-econômica dos Estados Unidos na região Ásia-Pacífico. A liderança das negociações em torno da TPP foi exercida em muitos pontos pelos Estados Unidos.

Estrada (2016), por meio do documento United States Trade Representative, afirma que:

For the United States, one of the most important players at the negotiation table, the TPP has objectives for not only establishing rules on areas like soes, labour, the environment, competition and more, but also for “bringing traditional trade principals into the digital era [...] to bolster a free and open Internet, the free flow of data, and the capacity of small and medium-sized businesses to integrate themselves efficiently into the global economy”³¹.

O TPP, por conseguinte, concorre para impulsionar a consolidação de poder dos Estados Unidos. De acordo com Padula (2013), conviria a Washington limitar a presença da China na América do Sul e no Pacífico. Ao investigar os impactos geopolíticos da Aliança do Pacífico (2012), composta por Chile, Colômbia, México e Peru, argumenta sobre a importância do TPP. É notável o fato de que Chile, México e Peru integram os dois grupos. Nesse sentido, enfatiza que o TPP “é a pedra angular da política econômica do governo Obama na Ásia-Pacífico...”.³²

Segundo Daniel Chow, Ian Sheldon, Willian Mcguire (2018), para os Estados Unidos, o TPP como ponto chave na política comercial do Governo Obama, serviria para atingir importante objetivos:

³¹ United States Trade Representative, 2014, p. 17-19, apud Estrada 2016, pág. 8

³² Raphael Padula (2013, pág. 3)

(...) first, it represented a “gold standard” for future trade agreements involving the United States, i.e., it was designed to cover dimensions such as trade in services and foreign direct investment (FDI) that are not part of the Doha Round. Second, TPP has been seen as paving the way for broader economic integration in the Asia-Pacific region with the potential of generating much greater economic benefits than a typical, narrowly-defined RTA. Third, TPP could have provided a model for taming the Asia-Pacific “noodle bowl” of overlapping RTAs in the region, where complex rules of origin (ROOs) can result in economic inefficiency. ROOs are designed to ensure that only goods primarily produced within an RTA are eligible for tariff preferences, therefore, a single set of ROOs would allow intermediate inputs produced in any TPP country to count towards meeting ROO standards. Fourth, the United States would have got preferential access to some Asian markets covered by existing RTAs such as the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), which it is currently not a member;⁴⁵ and fifth, TPP would have created important new constraints on China in international trade well beyond what currently exists under the WTO.³³

Segundo Navarro (2016), para os Estados Unidos, um dos mais importantes membros nas mesas de negociações, o TPP “objetivava não apenas estabelecer regras em áreas como SOEs (State-Owned Enterprise), trabalho, meio ambiente, concorrência e entre outros, mas também por trazer princípios de comércio tradicionais na era digital para reforçar um mercado livre e aberto na Internet, o fluxo livre de dados e a capacidade de pequenas e médias empresas a se integrarem eficientemente na economia global”.³⁴

Para Peter H. Chase, (2018) mesmo que foi no governo George W. Bush que os EUA foram inseridos nas negociações do “Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement” em 2006, o Governo Obama fez do TPP o ponto chave, a pedra angular de sua política comercial para a região da Ásia-Pacífico. Para o autor, as conversas tiveram pouco progresso durante o primeiro

³³ Daniel Chow, Ian Sheldon, Willian Mcguire (2018, p. 8).

³⁴ Juan Salvador Navarro Estrada (2016, pag. 34)

mandato de Obama 2009-2012, “mas isto mudou dramaticamente quando Michael Froman, que foi Assessor de Segurança Nacional em Política Econômica Internacional, do Presidente Obama, tornou-se Representante Comercial dos Estados Unidos”³⁵ logo depois do Japão juntar-se ao TPP em Maio de 2013. Em pouco mais de dois anos, o Assessor Froamn dirigiu as negociações até a conclusão em outubro de 2015, com a assinatura formal de 12 países em 5 de fevereiro de 2016.

Como é indicado por Lins (2014), o interesse dos Estados Unidos no TPP foi reafirmado nos últimos anos do primeiro mandato do Presidente Obama. Em novembro de 2009, o Presidente anunciou em Tóquio o engajamento do seu país em iniciativa regional que haveria de ter os altos padrões dignos de um acordo comercial do século XXI. Pode-se dizer que por meio de opiniões de vários autores referente ao tema que a Parceria Trans-pacífico (TPP) foi um projeto que contribui para a consolidação e a expansão político-econômica dos Estados Unidos. A liderança das negociações em torno do TPP foi exercida em muitos pontos pelos Estados Unidos.

Além dessas estimativas de ganhos econômicos, o presidente Obama e sua equipe viram o TPP como um importante instrumento geoestratégico para enfrentar a crescente rivalidade com a China. O TPP, enquanto conscientemente negociava sem a China, foi explicitamente aberto ao país oriental, assim como a outros membros da APEC. Os Estados Unidos e seus parceiros comerciais queriam que as disciplinas do TPP refletissem seus objetivos básicos de um mercado aberto e baseado em regras, e esperavam que em algum momento a China aderisse ao acordo e assumisse essas obrigações também. Isso é uma razão pela qual muitos dentro e fora do governo dos EUA acreditavam que o TPP disciplina o comércio digital e empresas estatais estavam entre as mais importantes do acordo, pois foram escritas muito com a China em mente.

O TPP foi um esforço liderado pelos EUA para combater a crescente influência da China no Leste Asiático, aprofundando os laços econômicos entre os 12 países da Orla do Pacífico, a maioria dos quais são aliados de longa data dos EUA. Essencialmente, os signatários do TPP serviriam como um bloco que

³⁵ Ibid

poderia ditar termos para os chineses e que permitiria à China participar da diversão apenas se concordasse em fazer grandes concessões. Se você adotar esse argumento, qualquer perda de emprego associada ao TPP teria que ser ponderada contra os benefícios geopolíticos de cimentar uma aliança econômica tão poderosa.

Sob a perspectiva geopolítica o TPP foi um esforço em que os EUA ocupou a vanguarda para conter a influência chinesa no Leste Asiático, pois ele estreitou laços econômicos entre 12 países da Orla do Pacífico, sendo a maioria aliados dos EUA. Em essência o TPP seria um bloco para ditar regras comerciais aos chineses, além de permitir a participação chinesa em troca de grandes concessões. As perdas de emprego associados ao TPP devem ser postos contra os benefícios geopolíticos dessa decisão.

Segundo Navarro (2016), para os EUA, o principal objetivo do TPP não é promover o livre comércio por ter nele um ideal de mercado e de relações comerciais, mas usar sua plataforma comercial para beneficiar exportadores estadunidenses. Por exemplo, caso uma determinada empresa multinacional estadunidense opte por instalar uma fábrica em outro país, qual garantia ela tem de que não terá sua propriedade intelectual invadida ou que suas fábricas não serão confiscadas por motivos espúrios? Portanto, de acordo com o autor, o maior objetivo a ser alcançado era “tornar mais fácil as empresas multinacionais dos países ricos transferirem sua produção para o exterior, harmonizando as regras e regulamentos entre os participantes”³⁶. Com isso, buscava-se o aumento a influência estadunidense na Ásia, bem como enquadrar a China, ainda que indiretamente, em um novo modelo de regulamentação comercial.

3.1 Oposição ao TPP e ascensão de ideias protecionistas à economia americana

Nas eleições de 2016, o ceticismo quanto aos tratados de livre comércio e, principalmente, quanto ao TPP mostrou-se que o tema seria ponto chave nas campanhas de ambos presidenciais, Donald Trump e Hillary Clinton. Ambos candidatos, em seus discursos, apresentaram serem contra o TPP, ponto chave

³⁶ Ibid.

na política econômica de Obama, que não mediu esforços em busca de um acordo de livre comércio na região Ásia-Pacífico, e que iriam retirar-se ou renegociar o Acordo caso eleitos.

Existem algumas ideias que tentam explicar as falhas do tratado e porque isso levou a tantas críticas e, posteriormente, a saída dos Estados Unidos do TPP. O governo de Barack Obama deu voz às preocupações dos trabalhadores organizados em sindicatos, todavia as multinacionais estadunidenses obtiveram maior força política ganhando mais apoio da Casa Branca em relação as suas pautas econômicas.

Os trabalhadores da indústria doméstica dos EUA observaram sua força política diminuir, porém a eleição de Donald Trump demonstra que os políticos podem ignorar os trabalhadores de determinados setores e indústrias, mas há sempre um risco político envolvido. Os parceiros comerciais dos EUA enfrentam desvantagens pelo acordo rompido e devem se acostumar uma versão nacionalista dos estadunidenses, cujos quais colocarão seus trabalhadores em primeiro lugar. Não se pode supor um alinhamento entre os interesses das multinacionais dos EUA com os interesses da classe média do país. As grandes multinacionais podem projetar seus interesses e os governos que os atendem acabam por beneficiar-se indiretamente, todavia eleitoralmente é mais interessante atender os interesses da classe trabalhadora mobilizada em detrimento das grandes corporações do que o contrário.

3.2 Agenda Trump para a Região do Trans-pacífico

No artigo 1, seção 8 da Constituição dos EUA, está a determinação que cabe ao Congresso regular as relações de comércio, tanto doméstica, como internacional, do país. Porém, as análises de Gary C Hufbauer chamam atenção que ao longo dos anos foram sendo criados mecanismos de delegação do poder comercial ao Executivo.

Lia Baker Valls Pereira (2017), ao citar Gary Clyde Hufbauer, afirma que o autor argumenta que “há amplo precedente e espaço para um presidente dos EUA aumentar unilateralmente as tarifas, como Trump prometeu fazer como

peça central de sua política comercial”.³⁷ Ainda segundo a autora qualquer tipo de tentativas para travar as ações de D. Trump através dos tribunais ou alterar estatutos do Congresso seriam muito morosos e dificilmente seriam concluídos. Sendo assim, o presidente americano se dispõe de um elevado nível de autonomia para construir a sua agenda de comércio exterior.

Em uma campanha presidencial cheia de ansiedade sobre os efeitos da globalização nos empregos americanos, Donald J. Trump, candidato republicano, foi mais longe em seus discursos contra tratados de livre comércio do que qualquer outro candidato, valorizando, por outro lado, os acordos e negociações comerciais bilaterais.³⁸ Suas propostas foram orientadas a reverter muitos anos de liberação comercial adotada tanto por republicanos como por Presidentes democratas. Como afirma Hufbauer, Trump em diversos momentos, proclamou que iria retirar os EUA de acordos comerciais existentes, como fez diante do TPP, renegociar o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) e impor tarifas sobre as importações advindas do México e da China.

No total, os Estados Unidos assinaram acordos de livre comércio (FTA em inglês, Free Trade Agreements) com 20 países, todos estes, de forma recíproca, focados na redução de tarifas e outras barreiras ao comércio e investimentos internacionais. Por outro lado, o governo de Trump tem uma visão diferente ao livre comércio, que pode encerrar com esses FTAs e impor altas tarifas em países estratégicos. Além disso, Trump “sugeriu que ele poderia retirar-se da Organização Mundial do Comércio, a estrutura principal do comércio dos Estados Unidos com 163 países”, organização que em sua opinião trata-se de um desastre.

Já em seu discurso de posse em janeiro de 2017, Donald Trump reforçou sua ideia de que o protecionismo econômico e comercial faria a América mais forte. Trump disse que por muitas décadas os EUA haviam enriquecido companhias estrangeiras por conta do alto custo das empresas americanas, subsidiando forças armadas de outros países em detrimento do poderio militar. Afirmou que nesse período, fizeram outros países mais ricos enquanto a

³⁷ Lia Baker Valls Pereira (2017, p. 62)

³⁸ Para uma coleção de pronunciamentos de D. Trump sobre comércio, acessar o link: https://www.ontheissues.org/2016/Donald_Trump_Free_Trade.htm.

confiança, saúde e força de seu país desapareceu pelo horizonte³⁹. Nas palavras de Donald Trump:

“From this day forward, a new vision will govern our land. From this moment on, it's going to be America First. Every decision on trade, on taxes, on immigration, on foreign affairs, will be made to benefit American workers and American families. We must protect our borders from the ravages of other countries making our products, stealing our companies, and destroying our jobs. Protection will lead to great prosperity and strength.”⁴⁰

Remetendo à década de 1980, durante o governo de Ronald Reagan, Presidente eleito em 1981, foram realizadas um “conjunto de medidas que se dá o nome de novo protecionismo, pois diferente da década de 1930, os instrumentos foram barreiras não tarifárias e as medidas eram discriminadas por setores e países”⁴¹. Segundo a autora, a valorização do dólar associado a uma política monetária contracionista e o aumento do déficit público com a política fiscal expansionista resultaram num aumento do déficit comercial de 300% em 4 anos.

Ainda segundo Lia Valls (2017), em comparação com o período do “novo protecionismo” dos anos de 1980 a era Trump do “neoprotecionismo” poderá ter consequências mais danosas para as relações comerciais do que as da década de 1980, pois como na década de 1980, o sistema multilateral passa por um período de fragilidade com as dificuldades associadas às negociações da Rodada Doha de 2001. Diferente, porém, do período passado, o sistema multilateral possui um conjunto de regras mais amplas e transparentes e de um mecanismo de solução de controvérsias que tem sido respeitado pelos membros da OMC. Há um número muito maior de restrições para a adoção de medidas unilaterais.

Assim como Reagan, os objetivos principais da política comercial de Trump estão relacionados à perda de empregos em setores competitivos com

³⁹2017 Trump Inaugural address at presidential Inauguration , Jan 20, 2017. Ver https://www.ontheissues.org/2016/Donald_Trump_Free_Trade.htm#Protectionism).

⁴⁰ Ibid.

⁴¹ Lia Baker Valls Pereira (2017, p. 62)

importações e o aumento do déficit comercial que deverá ficar ao redor de US\$ 800 bilhões em 2016. Segundo Lia Valls, outra semelhança é a escolha de países alvos para ilustrarem a “concorrência desleal com os Estados Unidos”⁴². Nos anos de 1980 era o Japão, seguido do Brasil e da Índia, já depois de 2016 Trump nomeou a China e o México, como seus principais problemas.

Seguindo a visão da autora Lia (2017), na campanha presidencial, foi apresentado um programa na área de comércio onde foram priorizados sete pontos:

“1. Sair do Acordo Trans-pacífico (TPP); 2. Indicar bons negociadores comerciais que defendam os interesses dos trabalhadores americanos; 3. Identificar violações nos tratados de comércio que prejudiquem trabalhadores americanos; 4. Renegociar o Nafta; 5. Classificar a China como manipuladora de câmbio; 6. Entrar com investigações contra a China na OMC; e 7. Usar todos os instrumentos legislativos para interromper as práticas ilegais chinesas.”⁴³

De acordo com a autora, o item 1 foi cumprido e não gerou conflitos entre os países, pois o acordo não havia sido sancionado nos Congressos de nenhum dos países membros. Além disso, os Estados Unidos já possuíam acordos de livre comércio com seis (Austrália, Canadá, Cingapura, México, Peru e Chile) dos 11 parceiros comerciais participantes do Tratado do Transpacífico. Os cinco (Japão, Brunei, Vietnã, Malásia e Nova Zelândia) que restam representaram, segundo a autora, 6% das exportações dos Estados Unidos, em 2015. Os que acreditam em perdas associam o projeto do TPP a uma decisão geopolítica de “barrar o avanço” da China com o seu projeto de um acordo que inclui Japão e Coreia do Sul, além de assegurar regras e normas de comércio.

Os Estados Unidos também possuem um acordo com a Coreia do Sul e o presidente Trump já anunciou que está aberto para acordos bilaterais, que podem incluir o Japão. Ressalta-se que em todos os acordos bilaterais, os Estados Unidos negociam tendo como referências as suas regras de harmonização de medidas comerciais. Porém, “o TPP consolidaria de forma

⁴² Lia Baker Valls Pereira (2017, p. 63)

⁴³ Ibid.

inegável a presença das normas estadunidenses na região e iria contribuir para arrefecer o ímpeto chinês de fortalecimento da sua liderança na região”⁴⁴.

É possível, portanto, aumentar o protecionismo dentro das “regras”: elevar tarifas dentro das margens consolidadas e invocar a reserva de mercado para as empresas norte-americanas nas licitações do governo por razões de segurança nacional, sempre interpretada num sentido amplo. O risco é que o atual governo dos Estados Unidos queira ignorar a disciplina multilateral, o que levaria a um cenário de tensões e possíveis retaliações comerciais.

As principais motivações da política comercial de Trump estão associadas à perda de empregos em setores competitivos. Os Estados Unidos registram déficits, pois seus gastos superam a sua poupança doméstica, o que se agrava em momentos de valorização do dólar. Controlar o déficit com a China e o México apenas provocará o deslocamento do déficit para outras regiões.

Além disso coibir as importações mexicanas e/ou chinesas poderá afetar as exportações estadunidenses que estão, em parte, organizadas em cadeias produtivas com esses países. No caso da China, seria mais produtivo seguir a estratégia do final dos anos de 1980, quando foi instituído um diálogo para identificar os fatores estruturais, quando presentes, que dificultavam as exportações dos Estados Unidos para o Japão. No entanto, segundo Lia, o protecionismo de Donald Trump é resultado do diagnóstico que a diminuição de emprego na manufatura é fruto da entrada de importações vindas de países com salários mais menores que os dos trabalhadores dos Estados Unidos (China e México).

Quanto a agenda comercial internacional de Trump para a região após sua saída do acordo, travou-se com a China uma verdadeira guerra comercial. Uma “batalha comercial” entre os dois principais exportadores e importadores mundiais traz incertezas ao comércio global e poderá contribuir para uma redução no seu crescimento.

É importante enfatizar que as medidas não afetam apenas a China. Outros países, cujas exportações para os Estados Unidos foram entendidas como

⁴⁴ Ibid.

fatores de dano para a indústria, também foram penalizados. A batalha comercial” desencadeada pelo governo Trump não levará a um entendimento e, por enquanto, a China não sinaliza ficar passiva frente às medidas anunciadas.

O relato da “batalha comercial” entre a China e os Estados Unidos não sinaliza, até o momento, um caminho de negociação. Uma das interpretações para as medidas do governo Trump vai além de uma resposta aos pleitos protecionistas da indústria dos Estados Unidos e identifica uma “tentativa de resistência” ao avanço da China com seu processo de internacionalização via aumento dos seus investimentos diretos, em especial, na forma de fusões e aquisições. Nesse caso, a questão poderia se manter mesmo sem Trump. O que está em jogo é como organizar “uma nova ordem comercial” com a presença de um novo ator com poder econômico e militar e que não adere totalmente aos princípios que as grandes economias ocidentais e mais o Japão entendem como a ordem liberal a ser preservada. É nesse momento que o governo Trump deveria fortalecer os organismos multilaterais como o fórum adequado de negociação para essa “nova ordem”. “A batalha comercial” não levará a um entendimento e, por enquanto, a China não sinaliza ficar passiva frente às medidas anunciadas.

4 TPP após a saída dos EUA

Após a saída oficial dos Estados Unidos do Tratado, os demais países membros do TPP mantiveram a posição e a determinação de recuperar os benefícios do acordo e buscaram trabalhar para desenvolver abordagens alternativas para pôr em vigor o acordo comercial. Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Japão, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru, Singapura e Vietnã retomaram as negociações e assinaram uma nova parceria, renomeada como Acordo Progressivo e Compreensivo Tratado Trans-Pacífico (TPP11). Representantes dos 11 países membros do TPP11 reuniram-se novamente em março de 2017, às margens de negociações de integração na região Ásia-Pacífico organizadas no Chile. O diálogo contou com a participação de membros da Aliança do Pacífico, dos países membros do TPP11, China e Coreia do Sul. Como escreveu Krisztina Binder em seu briefing no Parlamento Europeu, na reunião, os 11 países do TPP chegaram a um consenso em relação à necessidade de buscar o livre comércio e a integração econômica regional e emitiu uma declaração conjunta para esse efeito. No entanto, não havia clareza sobre como o objetivo de garantir o futuro do TPP poderia ser melhor alcançado.

Durante as negociações do Chile, os 11 países membros do TPP expressaram pontos de vista diferentes em relação ao ritmo em que um ou mais novos acordos deveriam ser concluídos. México, por exemplo, “diante dos planos dos EUA de renegociar o comércio livre norte-americano (NAFTA), queriam acelerar as negociações sobre os novos acordos comerciais”.⁴⁵ Por outro lado, outros signatários de TPP, como Vietnã e Nova Zelândia, foram menos preocupados com a rapidez com que o processo se desenvolvia.

Muito antes das negociações do Chile, o primeiro ministro australiano havia declarado que seu país iria além com o TPP mesmo sem os EUA. Essa postura foi confirmada pelo Ministro do Comércio da Austrália em abril de 2017. Austrália e Japão têm sido as forças que empurram os esforços de continuar com o TPP mesmo sem a participação dos EUA, tendo apoio claro de México, Nova Zelândia e Cingapura. Porém, diante dos desafios, manter o status quo do TPP podia não ser viável. Primeiro, certos parceiros do TPP, como o Vietnã,

⁴⁵ Krisztina Blinder (2017)

expressaram relutância em manter os mesmos compromissos sem acesso ao mercado dos EUA. Os países do TPP-11 concordaram em suspender regras selecionadas no TPP e a reunião de Tóquio teve como objetivo discutir os 50 itens propostos para suspensão.

É provável que o fracasso do TPP influencie a maneira como outras iniciativas de cooperação econômica e comercial, incluindo a Parceria Econômica Global Abrangente (RCEP), se desenvolverão na região da Ásia-Pacífico. A retirada dos EUA também representa uma oportunidade para a UE, fortemente comprometida com uma política comercial robusta e um sistema comercial aberto, para promover seus interesses na região. A UE está atualmente trabalhando ou já concluiu acordos comerciais bilaterais com quase todos os países membros do TPP.

5 Considerações Finais

A divergência entre a importância dada por Barack Obama e Donald Trump ao Tratado Trans-pacífico está muito além da questão partidária, pois trata inicialmente sobre a diferença de visão sobre o multilateralismo e seus limites, bem como sobre o papel dos Estados Unidos na Ásia e seus objetivos como potência hegemônica.

Na visão de Barack Obama o TPP pode não ser perfeito a todos os interesses estadunidenses, todavia serve ao principal propósito estratégico de isolar a China no mercado asiático. Nessa visão estratégica há o reconhecimento de que não existe vácuo de poder e se os EUA não ocuparem um papel preponderante no comércio asiático, outro Estado o fará e através da inserção comercial ganha-se força e notoriedade política, de modo que a expansão comercial de um concorrente significa perda de poder para os demais.

O Estados Unidos, através de seu sistema de produção capitalista baseado no consumo em massa foi um dos maiores fatores para o crescimento exponencial do Estado chinês, cujo qual é um tradicional parceiro comercial dos EUA através da exportação de matérias primas necessárias para a indústria estadunidense, bem como é provedora de uma mão de obra com custo irrisório e por conseguinte, as empresas dos EUA compreendem nessa realidade uma oportunidade de produzir seus produtos com um custo menor enquanto a China se beneficia de investimentos externos em seu processo de industrialização

Na década de 1970 começou a aproximação entre os EUA e a China a fim de isolar a União Soviética na Ásia, todavia atualmente a China representa a maior ameaça aos interesses dos EUA na região, seja por sua força competitiva ou por seu expansionismo que hoje ameaça interesses dos EUA e de outros países, tais quais Japão e Coreia do Sul, não por acaso todos são signatários do TPP.

Na visão estratégica de Donald Trump, o bilateralismo é a melhor forma de servir aos interesses dos EUA, visto que o mercado consumidor estadunidense é o mais forte do mundo, bem como tem uma forte força militar para intimidar qualquer outro Estado em um acordo realizado somente entre os dois envolvidos, todavia na era da globalização o multilateralismo vem ganhando

força e apesar do meio militar ser um importante fator de dominação, ele é cada vez menos o único meio.

Apesar da retirada dos EUA do TPP ele deve seguir adiante e tornar-se realidade, pois o mercado consumidor e a riqueza gerida pelos Estados membros é significativa, de tal modo que continua sendo interessante aos envolvidos a sua realização ainda que em escala menor.

A realização do TPP mesmo após a saída dos EUA também demonstra que Estados mais frágeis tem capacidade de se organizar para se contraporem ao domínio de potências hegemônicas, além de demonstrar que apesar dos Estados Unidos serem importantes, não são essenciais para a realização de qualquer tratado multilateral de grande envergadura tal qual o Tratado Trans-pacífico.

Atualmente o presidente Donald Trump tem representado um enfraquecimento dos órgãos multilaterais, bem como do sistema ONU (Organização das Nações Unidas). Apesar da ONU ser um reflexo das ideias norte-americanas do pós Segunda Guerra Mundial e representar um conjunto de valores baseados na cultura ocidental estadunidense e europeia, há vários organismos multilaterais enfraquecidos por Trump sobre o pretexto de atacarem interesses nacionais dos EUA.

Apesar de Donald Trump julgar atender aos interesses estadunidenses, o Estado chinês também tem seus objetivos alcançados com o enfraquecimento do TPP, pois é certo que um tratado multilateral que envolve diversos países não pode ser benéfico quando é feito não só a margem de sua participação, mas para enfraquecer sua expansão em determinado território geográfico.

A Ásia conta com diversas potências regionais, como Japão, Coreia do Sul, Índia, China e Rússia, portanto olhar para a região para buscar uma projeção internacional é cada vez mais o que os EUA têm feito desde o fim da Guerra Fria em 1990. Buscar um enfraquecimento dos ideais de mercado que levaram os EUA a defenderem o multilateralismo desde a Segunda Guerra, significa enfraquecer todo o sistema comercial internacional do qual ele próprio é o principal beneficiário. A partir do momento em que o EUA passa a se colocar

a favor do bilateralismo enquanto a União Europeia, China e diversos outros países se contrapõe defendendo o multilateralismo, há um enfraquecimento da liderança estadunidense em relação a grandes debates de interesse internacional.

A perda de legitimidade dos Estados Unidos na condução de órgãos multilaterais torna-se cada vez mais acentuada, à medida que seu próprio Chefe de Estado contrapõe-se a efetividade desses órgãos, ao mesmo tempo o sistema de produção industrial é cada vez mais globalizado, de maneira que políticas multilaterais são imperativas para produção e exportação em escala global, bem como a dinâmica da política internacional muda de acordo com seus atores, cujos quais mudam com o tempo, portanto, a hegemonia estadunidense necessita manter-se mais fiel a determinados paradigmas de estratégia do que focada em destruir inimigos enquanto pulveriza seu próprio caminho, isto é, para manter-se como principal hegemonia global.

Durante a Guerra Fria o maior rival da hegemonia estadunidense era a União Soviética, já em 1990 foi o Japão a principal ameaça e a partir dos anos 2000 o Estado chinês tornou-se o principal contraponto ao modelo dos Estados Unidos, ou seja, é imperativo a existência de uma competição tecnológica, militar e mesmo diplomática entre potências. O Estado que buscar projeção a partir de políticas unilaterais tende a ficar isolado com o passar do tempo, além de perder influência econômica e política, de modo que ainda que mantenha supremacia militar, ela tornar-se-á cara e contraproducente como única via de dominação.

Deve-se destacar a globalização não só do modelo comercial, cujo qual é representado por multinacionais que tem fábricas espalhadas pelo globo, mas também da comunicação e transporte, de modo que a cooperação política e industrial servem para fortalecer os envolvidos perante uma concorrência também cada vez mais globalizada, todavia os políticos, sobretudo de democracias, devem atentar-se aos interesses tanto dos conglomerados industriais, quanto dos eleitores de classe média ou baixa que são afetados por tratados como o TPP e podem ver neles a causa de seu desemprego e perda de plantas industriais.

BIBLIOGRAFIA

Altemani de Oliveira, Henrique. **Os blocos asiáticos e o relacionamento Brasil-Ásia**. São Paulo, 2002

ARANDA, Isabel Rodríguez. **Nuevas configuraciones económicas en el Asia-Pacífico y sus consecuencias para América Latina: desde el APEC a la Alianza del Pacífico**. Dados, Rio de Janeiro, v. 57, n.2, p.553-580, June 2014. Available from <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0011-52582014000200009&lng=en&nrm=iso>.

Baldwin, Richard, **“Multilateralising Regionalism: Spaghetti bowls as building blocs on the path to global free trade.”** The World Economy, 29, 11, 2006, pp1451-1518.

Baumann, Renato; Canuto, Otaviano; e Gonçalves, Reinaldo. **Economia internacional – teoria e experiência brasileira**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2004

Binder, Krisztina. **From TPP to new trade arrangements in the Asia-Pacific**. 2017. Disponível em: https://www.europarl.europa.eu/thinktank/pt/document.html?reference=EPRS_BRI%282017%29603953

Cepal. **La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR - Hacia la convergencia en la diversidad**. 2014

CHASE, Peter H. **U.S. Trade Policy in the Asia-Pacific Region under President Trump Implications for the European Union**. 2018. Disponível em: <https://www.gmfus.org/publications/us-trade-policy-asia-pacific-region-under-president-trump-implications-european-union>

CHOW, Daniel. SHELDON, Ian. MCGUIRE, Willian. **How the United States Withdrawal from the Trans-Pacific Partnership Benefits China**. Center for Indisciplinary Law and Policy Studies, 2018.

Dathein, Ricardo. **Integração Econômica e Políticas de Desenvolvimento: experiências e perspectivas para a América Latina**

Estrada, Juan Salvador Navarro. **The Trans-Pacific Partnership: Understanding the Economic Impact for Mexico and Canada.**2016

ESTIVALLET DE MESQUITA, Paulo. **A Organização Mundial do Comércio.** Brasília, 2013.

Frost, Ellen L. **Asia's New Regionalism**, London: Lynne Rienner Publishers. 2008

Gilpin, Robert. **Global political economy : understanding the international economic order.** 2001

Hong, Chua Yee. **A Integração Econômica na Região Ásia-Pacífico: Posicionamento e Desafios para Macau.** Administração nº 101, vol. XXVI, 2013-3º.

Lins, Hoyêdo Nunes. **Parceria Trans-Pacífico: Novas Geometrias no Capitalismo Global.** 2014

Lopes da Cunha, G. (2017, enero-junio). **Acuerdo de Asociación Transpacífico: discurso y praxis.** Rev. Cient. Gen. José María Córdova 15(19), 83-94. DOI: <http://dx.doi.org/10.21830/19006586.76>

MACEDO, Jonathan Rodrigues de. MÉRCHER, Leonardo. **A Guerra Tarifária do Aço e Alumínio: Posicionamento dos Estados Unidos, Brasil e China.** 2016.

Padula, Raphael. **A Geopolítica da Bacia do Pacífico e a integração regional na Américado Sul.** 2013

Pereira, Lia Baker Valls. **Os cenários para o comércio mundial: o efeito Trump.** 2017

OLIVEIRA, Henrique Altamano de. **Os Blocos Asiáticos e o Relacionamento Brasil-Ásia.** São Paulo, 2002.

SANTOS, Norma Breda dos. **Integração Regional: os blocos econômicos nas relações internacionais.** Instituto brasileiro de Relações Internacionais. Brasília, 2006.